

Kapitel 5 Über den Wert

5.1 Gebrauchswert und Tauschwert

In der Wirtschaftstheorie gibt es zwei Ansätze zum Wert. Nach der ersten ist der Wert eine objektive Kategorie, die eng mit den Gütern verbunden ist, und nach der zweiten ist er eine Kategorie mit subjektivem Charakter, eine spezifische Beziehung zwischen Mensch und Dingen. Der objektive Charakter des Wertes wird in allen Schulen der sogenannten Mainstream-Politischen Ökonomie anerkannt. Die Behandlung des Wertes in subjektiven Kategorien ist hingegen eine Besonderheit der Österreichischen Schule.

Trotz grundlegender Unterschiede in der Herangehensweise an das Wesen und die Natur des Wertes erkennen beide Ansätze zwei Arten (Aspekte) des Wertes an, nämlich den Gebrauchswert und den Tauschwert. Meikle (2000, S. 159) führt die Unterscheidung zwischen diesen beiden Konzepten auf Aristoteles zurück. In der Politik, auf die sich Meikle bezieht, gibt es jedoch keine Stelle, an der Aristoteles einen dieser Begriffe verwendet. Die einzige Passage, mit der man die beiden Begriffe eventuell in Verbindung bringen könnte, lautet wie folgt (Politik, neuntes Kapitel, original Sprachweise)¹: „Wir werden den Ursprung derselben auffinden, wenn wir davon ausgehen, dass es von jedem Besitz einen zwiefachen Gebrauch giebt; jeder von beiden ist an sich ein Gebrauch, aber nicht auf gleiche Art; der eine ist der Sache eigenthümlich, der andere nicht, wie man z. B. ein Paar Schuhe entweder anziehen, oder vertauschen kann. Beides ist ein Gebrauch der Schuhe; denn auch der, welcher die Schuhe an Jemanden, der sie braucht, für Geld oder für Nahrungsmittel vertauscht, gebraucht die Schuhe als Schuhe, nur nicht in der ihnen eigenthümlichen Weise; denn die Schuhe sind nicht des Tausches wegen gemacht worden. Ebenso verhält es sich mit anderen Besitzstücken. Ein Tauschhandel kann bei allen Dingen statt finden, indem er zunächst aus dem sich bildet, was der Mensch von Natur bedarf, und indem hiervon die Menschen theils mehr, theils weniger haben, als sie brauchen.“

Wie aus dem Zitat ersichtlich, schreibt Aristoteles über den dualen Gebrauch von Gütern, entweder zur direkten Befriedigung eines Bedürfnisses oder zum Austausch gegen ein anderes, ohne jedoch den Begriff „der Wert“ zu verwenden

Marx hingegen bezieht sich bei der Definition des Begriffs Gebrauchswert in einer Fußnote auf Locke und behauptet, dieser habe den Wert einer Sache im Sinne der Nützlichkeit dieser Sache, indem er sie als "worth" bezeichnete, vom Wert im Sinne des Tauschwertes unterschieden und dafür den Begriff "value" verwendet (Marks 1867, S.3). Auch diese Meinung scheint nicht richtig zu sein, da in Lockes Werk (1691), auf das sich Marx bezieht, nur einmal der Begriff "intrinsic natural worth" im Sinne der

¹ <https://www.projekt-gutenberg.org/aristote/politik/chap002.html>, Zugang 17.12.2020

Fähigkeit der Dinge, Bedürfnisse zu befriedigen², und einmal der Begriff "marketable value" im Sinne von Tauschwert verwendet wird³, aber genau darunter im selben Sinne der Begriff "worth". Darüber hinaus verwendet Locke in diesem Werk die Begriffe value und worth austauschbar, wenn er Waren- und Geldtransaktionen diskutiert. Allerdings taucht dort weder der Begriff Gebrauchswert (use value) noch der Begriff Tauschwert (exchange value) auf.

Diese Konzepte wurden sicherlich von A. Smith, (1981, S. 44-45) verwendet, der am Beispiel von Wasser und Diamanten zeigte, dass Waren einen sehr hohen Gebrauchswert haben können und keinen Tauschwert haben, wie z.B. Wasser, und umgekehrt, einen sehr hohen Tauschwert und keinen Gebrauchswert haben, wie z.B. Diamanten. Unabhängig von ihren Ursprüngen sind diese beiden Arten vom Wert jedoch in beiden Strömungen Gegenstand sehr sorgfältiger Überlegungen geworden und werden auch heute noch in den Sozialwissenschaften verwendet.

5.2. Wert als Merkmal von Gütern

Wie bereits erwähnt, wurden die Begriffe Tauschwert und Gebrauchswert von A. Smith verwendet, der in seinem "Wealth of Nations" (Smith 1981, S. 44) schreibt⁴: "Das Wort Wert, so ist zu beachten, hat zwei verschiedene Bedeutungen: manchmal bedeutet es die Nützlichkeit eines bestimmten Gegenstandes, und manchmal die Möglichkeit, andere Güter zu erwerben, die der Besitz dieses Gegenstandes bietet. Der erste kann als "Gebrauchswert" bezeichnet werden, der zweite als "Tauschwert". Die Dinge, die den höchsten Gebrauchswert haben, haben oft nur einen sehr geringen oder gar keinen Tauschwert, und umgekehrt, die Dinge, die einen sehr hohen Tauschwert haben, haben oft nur einen sehr geringen oder gar keinen Tauschwert.

Allerdings konzentriert sich Smith nicht mehr auf den Gebrauchswert und befasst sich in den folgenden Kapiteln seiner Arbeit nur noch mit dem Tauschwert. Daher scheint die Aussage von Meikle, der 224 Jahre später feststellt (Meikle 2000, S. 169, eigene Übersetzung, RS), richtig zu sein: "Wenn wir die Wirtschaft als eine Wissenschaft von Tauschwert betrachten, ihre Größe und Bewegung, ihr Verhältnis zum Gebrauchswert und die Bedingungen, unter denen sie die Rolle des primären Ziels spielt, dann spielt der Gebrauchswert eher die Rolle des Mittels als die des Ziels.

² Locke (1691, S. 42): „That the intrinsic, natural worth of any thing, consists in its fitness to supply the necessities, or serve the conveniences of human life; and the more necessary it is to our being, and the more it contributes to our well-being, the greater it is worth.”

³ Locke (1691, S. 43): „The marketable value of any assigned quantities of two, or more commodities, are equal, when they will exchange one for another. (...) they are then of equal worth”

⁴ “The word VALUE, it is to be observed, has two different meanings, and sometimes expresses the utility of some particular object, and sometimes the power of purchasing other goods which the possession of that object conveys. The one may be called 'value in use;' the other, 'value in exchange.' The things which have the greatest value in use have frequently little or no value in exchange; and, on the contrary, those which have the greatest value in exchange have frequently little or no value in use.”

Wenn er die Quelle des Wertes betrachtet, sieht Smith sie eindeutig in der menschlichen Arbeit. Er schreibt (Smith 1981, S. 47)⁵: Der Wert einer jeden Ware ist daher für denjenigen, der sie besitzt und sie nicht selbst zu gebrauchen oder zu verbrauchen, sondern gegen andere Waren einzutauschen gedenkt, gleich dem Quantum Arbeit, das sie ihm zu erwerben oder zu gebieten ermöglicht. Die Arbeit ist also das wirkliche Maß für den Tauschwert aller Waren. Der eigentliche Preis einer jeden Sache, das, was sie denjenigen, der sie erwerben will, tatsächlich kostet, ist die Mühe und Anstrengung, mit der er sie erwirbt.“

Dann wendet sich Smith einer Diskussion über die Komponenten des Preises als monetärer Ausdruck des Tauscherts in einer kapitalistischen Wirtschaft zu und stellt fest (ebd., S. 66)⁶: „Der Wert, den die Arbeiter den Materialien hinzufügen, löst sich in diesem Fall also in zwei Teile auf, von denen der eine ihren Lohn, der andere den Gewinn ihres Arbeitgebers auf den gesamten von ihm vorgeschossenen Material- und Lohnbestand bezahlt.“ Smith weist weiter darauf hin, dass die Vergütung für den dritten Produktionsfaktor, die Bodenpacht, noch berücksichtigt werden muss, und schliesslich (ebd., S. 67-68)⁷: "Es ist zu beachten, dass der tatsächliche Wert aller Preiskomponenten an der Menge an Arbeit gemessen wird, die jeder von ihnen kaufen oder veräußern kann. Die Arbeit bestimmt nicht nur den Wert des Teils des Preises, der für die Arbeit anfällt, sondern auch den Teil, der eine Rente darstellt, und den Teil, der einen Gewinn darstellt".

Laut Smith ist die Quelle des Wertes von Waren die Arbeit derer, die sie produzieren. Welchen Anteil sie davon bekommen, hängt aber davon ab, ob sie "auf eigene Faust" oder als Lohnempfänger in einem privaten Unternehmen arbeiten. Im ersten Fall gehört ihnen der gesamte produzierte Wert, im zweiten - nur ein Teil davon.

Das Konzept des Wertes als objektives Attribut, das die Waren im Produktionsprozess erwerben, wurde von Smiths Nachfolgern weitgehend akzeptiert und ist bis heute eines der wichtigsten Elemente des Paradigmas der Mainstream-Ökonomie. Geändert wurden lediglich die Ansichten über die Rolle der einzelnen Produktionsfaktoren im Wertschöpfungsprozess und damit über die Berechtigung deren Teilnahme am Wertverteilungsprozess. Es lassen sich hier zwei extreme Positionen feststellen. Die eine, die dem Ansatz von Smith am nächsten kommt, ist die völlig ideologisierte

⁵ “The value of any commodity, therefore, to the person who possesses it, and who means not to use or consume it himself, but to exchange it for other commodities, is equal to the quantity of labour which it enables him to purchase or command. Labour, therefore, is the real measure of the exchangeable value of all commodities. The real price of every thing, what every thing really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it.”

⁶“The value which the workmen add to the materials, therefore, resolves itself in this case into two parts, of which the one pays their wages, the other the profits of their employer upon the whole stock of materials and wages which he advanced.”

⁷ The real value of all the different component parts of price, it must be observed, is measured by the quantity of labour which they can, each of them, purchase or command. Labour measures the value not only of that part of price which resolves itself into labour, but of that which resolves itself into rent, and of that which resolves itself into profit.

Mehrwerttheorie von Marx, die andere - die axiomatische Werttheorie von G. Debreu (1987 [1959]), die von der mathematischen Ökonomie entwickelt wird.

Marx erkennt wie Smith zwei Formen von Wert an, nämlich einen Gebrauchswert und einen Tauschwert. Ersteres wird so definiert (Marx 1867, s.2, ursprüngliche Schreibweise): „Die Nützlichkeit eines Dings für das menschliche Leben macht es zum Gebrauchswerth. (...) Der Gebrauchswerth verwirklicht sich nur im Gebrauch oder der Consumption. Gebrauchswerthe bilden den stofflichen Inhalt des Reichthums, welches immer seine gesellschaftliche Form sei.“

Die zweite Wertkategorie - der Tauschwert - laut Marx (ebd., S.2-3, Originalschreibweise) „(...) erscheint zunächst als das quantitative Verhältniss, die Proportion, worin sich Gebrauchswerthe einer Art gegen Gebrauchswerthe anderer Art austauschen ein Verhältniss, das beständig mit Zeit und Ort wechselt. Der Tauschwerth scheint daher etwas Zufälliges und rein Relatives, ein der Waare innerlicher, immanenter Tauschwerth (valeur intrinseque) also eine contradictio in adjecto, wodurch er als etwas Zufälliges erscheint.“

Als Gebrauchswert sind Güter vor allem unterschiedliche Qualitäten, aber als Tauschwerte sind sie nur unterschiedliche Quantitäten und enthalten daher kein Gebrauchswertatom. Nachdem er dies festgestellt hat, geht Marx zu einer Argumentation über, in der er zu beweisen versucht, dass das, was allen Gütern gemeinsam ist und was den Tauschwert eines jeden von ihnen bestimmt, ein abstrakter Wert ist, dessen Quelle der sogenannte gesellschaftlich notwendige Aufwand der in jedem von ihnen enthaltenen abstrakten menschlichen Arbeit ist. Daraus ergeben sich die folgenden Schlussfolgerungen (Marx 1867, S. 6-7, Originalschreibweise): „Ein Ding kann Gebrauchswerth sein, ohne Tauschwerth zu sein. Es ist diess der Fall, wenn sein Dasein für den Menschen nicht durch Arbeit vermittelt ist. So Luft, jungfräulicher Boden, natürliche Wiesen, wildwachsendes Holz u. s. w. Ein Ding kann nützlich und Produkt menschlicher Arbeit sein, ohne W a a r e zu sein. Wer durch sein Produkt sein eignes Bedürfniss befriedigt, schafft zwar Gebrauchswerth, aber nicht W a a r e. Um Waare zu produciren, muss er nicht nur Gebrauchswerth produciren, sondern Gebrauchswerth für andre, gesellschaftlichen Gebrauchswerth. Endlich kann kein Ding Werth sein, ohne Gebrauchsgegenstand zu sein. Ist es nutzlos, so ist auch die in ihm enthaltene Arbeit nutzlos, zählt nicht als Arbeit und bildet daher keinen Werth.“

Ohne weiter auf die Marx'sche Werttheorie und ihre sozialen Implikationen einzugehen oder eine Diskussion mit ihr zu beginnen, da dies nicht der Zweck dieser Übersicht ist, kann man es hier bei der Feststellung belassen, dass Marx, wie die Zitate zeigen, Smiths Position über die Quelle des Werts und seinen objektiven Charakter akzeptiert, aber den Geltungsbereich dieses Konzepts auf Waren beschränkt, woraus man schließen könnte, dass Güter, die nicht für den Verkauf bestimmt sind, keinen Wert haben.

Die extreme Variante der Theorie, in der der Wert als eine der objektiven Merkmale der Ware betrachtet wird, ist die erwähnte axiomatische Werttheorie von G. Debreu. Charakteristisch ist, dass in seinem Werk "Theorie des Wertes (Debreu 1987 [1959])

erscheint das Wort „Wert“ nur im Titel dieses Werkes (The Theory of Value) und in der Einleitung, wo der Autor die mathematische Form der Wertfunktion definiert. Nirgendwo hat er jedoch eine Definition des Begriffs "Wert" gegeben, noch hat er ihn verwendet. Die gesamte Theorie beschränkt sich auf den Nachweis, dass es auf der Grundlage eines Systems von Axiomen ein solches System von Marktpreisen gibt, bei dem die Wirtschaft einen bestimmten Gleichgewichtszustand erreicht, in dem Konsumenten und Produzenten unter diesen Bedingungen optimale Konsum- und Produktionspläne verfolgen. Gerade dieser optimale Zustand der Wirtschaft wird durch die im Warenraum definierte Wertfunktion bestimmt (Debreu ebd., S. ix). Wert ist hier also ein Konzept, das nur das monetäre Äquivalent aller Produktionspläne und aller Konsumpläne und Nettovermögen bezeichnet, die die Gleichgewichtsbedingung unter einem gegebenen Preissystem erfüllen.

5.3 Wert als subjektive Kategorie

Einen völlig anderen Ansatz zur Wertfrage als die Vertreter des Mainstreams verfolgt die von C. Menger initiierte Österreichische Schule. Dieser Autor assoziierte den Begriff des Wertes mit dem Menschen und seiner Beziehung zu den Waren. Außerdem erkannte er, dass alle ökonomischen Güter einen Wert haben und nicht nur solche, die zum Verkauf bestimmt sind, also Waren, wie bei Marx. Damit initiierte er die subjektive Werttheorie.

Menger beginnt seine Darstellung dieser Theorie mit einer allgemeinen Definition von Wert, in der er feststellt (Menger 1871, S.78, Originalschreibweise): „Werden sich nun die wirtschaftenden Menschen dieses Umstandes bewusst, erkennen sie nämlich, dass von der Verfügung über jede Theilquantität der in Rede stehenden Güter, beziehungsweise von jedem concreten, in dem obigen Quantitäten-Verhältnisse stehenden Gute, die Befriedigung eines ihrer Bedürfnisse, oder doch die grössere oder geringere Vollständigkeit derselben abhängig ist, so gewinnen diese Güter für sie jene Bedeutung, die wir den Werth nennen, und es ist somit der Werth die Bedeutung, welche concrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, dass wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewusst sind.“

Und er fügt weiter hinzu (ebd., S. 80): „Es entspringt demnach jene Lebenserscheinung, die wir den Güterwerth nennen, aus derselben Quelle, wie der ökonomische Charakter der Güter, das ist aus dem oben dargelegten Verhältnisse zwischen Bedarf und verfügbarer Gütermenge.“ Und weiter stellt Menger fest (ebd., S.86): „Der Werth ist demnach nichts den Gütern Anhaftendes, keine Eigenschaft derselben, eben so wenig aber auch ein selbstständiges, für sich bestehendes Ding. Derselbe ist ein Urtheil, welches die wirtschaftenden Menschen über die Bedeutung der in ihrer Verfügung befindlichen Güter für die Aufrechthaltung ihres Lebens und ihrer Wohlfahrt fällen, und demnach ausserhalb des Bewusstseins derselben nicht vorhanden.“ Menger wiederholt Aussagen dieser Art immer wieder in seinem Werk.

Es ist in diesem Zusammenhang erwähnenswert, dass es nicht Menger war, der als erster den Wert von Gütern mit ihrer Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen, in Verbindung brachte. So haben schon im 16. Jahrhundert die Scholastiker den Wert behandelt. Wie Blaug (2000, S. 52) schreibt: "Die scholastische Ökonomie hat den Wert kategorisch auf die Befriedigung von Bedürfnissen bezogen und in ihren letzten Versionen den Nutzen an die relative Seltenheit von Gütern gebunden." Es sind genau diese beiden Elemente, Bedürfnis und Seltenheit, die der Werttheorie der Österreichischen Schule zugrunde liegen..

Menger erklärt das Phänomen des Wertes durch gedankliche Spekulation, wobei die Hauptrolle die Annahme spielt, dass eine Person, deren Ziel die maximale Bedürfnisbefriedigung ist, Kenntnis von der Gütermenge hat, die zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse in einem gegebenen Zeithorizont notwendig ist, und Kenntnis von der Gütermenge, die ihr im gleichen Zeitraum zur Verfügung steht. Der Vergleich dieser Mengen entscheidet dann darüber, ob es sich um ein ökonomisches Gut handelt oder nicht, und gegebenenfalls auch über den Wert. Nach Menger wird ein Gut erst dann zu einem ökonomischen Gut und erhält seinen Wert, wenn die Menge dieses Gutes, die einem zur Verfügung steht, geringer ist als die Menge, die zur vollständigen Bedürfnisbefriedigung notwendig ist. Denn nur dann unternimmt der Mensch bestimmte Handlungen, die Menger als "Wirtschaft" bezeichnet. Ansonsten wird er nicht tätig. Das liegt daran, dass nichtökonomische Güter, also solche, die man im Übermaß besitzt, keinen Wert haben.

Die Begriffe Gebrauchswert und Tauschwert tauchen in Mengers Werk erst im sechsten Kapitel auf, als der Autor zuversichtlich zu sein scheint, dass die Beispiele und wiederholten Argumente über das Verhältnis des Wertes von Gütern zu ihrer Seltenheit und ihrer Fähigkeit, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen, ausreichend sind. Und er definiert diese Begriffe wie folgt (ebd., S. 216): „Der Gebrauchswert ist demnach die Bedeutung, welche Güter dadurch für uns erlangen, dass sie uns in directer Weise die Befriedigung von Bedürfnissen unter Umständen sichern, unter welchen ohne unsere Verfügung über dieselben für diese Bedürfnissbefriedigungen nicht vorgesorgt wäre; der Tauschwert aber ist die Bedeutung, welche Güter dadurch für uns erlangen, dass durch den Besitz derselben der gleiche Erfolg unter gleichen Verhältnissen in indirecter Weise gesichert wird.“ Wie wir sehen können, sind diese beiden Begriffe für Menger zwei Aspekte derselben Kategorie, nämlich des Wertes.

Ein Novum in Mengers Wertvorstellungen ist, wie das obige Argument impliziert, dass beide Aspekte, d.h. sowohl der Gebrauchswert als auch der Tauschwert, als subjektive Kategorien behandelt werden, die sich aus einer bestimmten besonderen Beziehung zwischen Mensch und Ware unter bestimmten besonderen Umständen ergeben. Diese besondere Beziehung ist die "Bedeutung", die diesen Gütern aufgrund ihres bewussten Verhältnisses zu den Bedürfnissen beigemessen wird, aber nur dann, wenn die Menge dieser Güter, die zur Verfügung steht, geringer ist, als zur vollständigen Befriedigung dieser Bedürfnisse erforderlich ist. Dann und nur dann haben solche Güter einen Wert, sonst haben sie keinen Wert.

Während er Mengers allgemein subjektiven Wertansatz akzeptiert, betont der andere prominente Vertreter der Österreichischen Schule, Ludwig von Mises, sehr stark die Ansicht, dass der Wert von Gütern durch die Wertehierarchie der Bedürfnisse, die diese Güter befriedigen sollen, bestimmt wird. In seinem grundlegenden Werk mit dem Titel "Human Action"(Mises 2007, S. 80, eigene Übersetzung) schreibt er wie folgt: "Es ist üblich zu sagen, dass der handelnde Mensch in seiner Vorstellung eine Bedürfnisskala oder eine Werteskala hat, die er benutzt, wenn er seine Handlungen plant. Auf der Grundlage dieser Skala geht er dazu über, Bedürfnisse zu befriedigen, die für ihn von größerem Wert und daher dringender sind, während er Bedürfnisse von geringerem Wert, d.h. weniger dringend, unbefriedigt lässt. An einer solchen Beschreibung ist nichts auszusetzen."

Ein bisschen weiter modifiziert er leicht und vervollständigt Mengers Definition des Wertes, indem er schreibt (ebd., S. 81): „Wert ist die Bedeutung, die ein handelnder Mensch einem Endzweck zuschreibt. Der wesentliche, primäre Wert wird nur den Endzwecken zugeschrieben. Die Mittel werden sekundär nach ihrer Nützlichkeit für die Verfolgung der Endziele bewertet. Die Bewertung ihres Wertes ergibt sich aus der Bewertung der Zwecke, denen sie dienen. (...) Der Wert gehört nicht zum Wesen der Dinge, er ist nicht in ihnen. Er ist in uns; er ist die Art und Weise, wie der Mensch auf die Bedingungen seiner Umwelt reagiert.“

Schließlich verdeutlicht er seine Position zum Verhältnis von Handlung, die er als eine definitiv gegebene Kategorie betrachtet, und Wert, indem er feststellt (ebd., S. 82): "Handeln ist der Versuch, einen weniger befriedigenden Zustand durch einen befriedigenderen zu ersetzen. (...) Was wir aufgeben, nennt man den Preis, der bezahlt werden muss, um das gewünschte Ziel zu erreichen. Der Wert des gezahlten Preises wird als Kosten bezeichnet. Die Kosten entsprechen dem Wert, den wir der Zufriedenheit beimessen, die wir aufgeben müssen, um das gewünschte Ziel zu erreichen. Die Differenz zwischen dem Wert des gezahlten Preises (angefallene Kosten) und dem Wert des erreichten Ziels wird als Ertrag, Gewinn oder Reingewinn bezeichnet. Gewinn in diesem grundsätzlichen Sinne ist rein subjektiv, er stellt eine Zufriedenheitssteigerung des handelnden Menschen dar, er ist ein mentales Phänomen, das nicht gemessen oder gewogen werden kann. (...) Bewerten heißt nicht messen, sondern nach einer bestimmten Skala ordnen, eine relative Position festlegen. (...) nur ordinale, nicht kardinale Zahlen können auf sie angewendet werden."

Für Mises läuft Handeln also darauf hinaus, etwas weniger Befriedigendes und daher von geringerem Wert (die Mittel, die zur Erreichung des Ziels verwendet werden) gegen etwas von größerem Wert (das letztendliche Ziel) einzutauschen⁸ und so einen subjektiven, unermesslichen Gewinn zu erzielen. Auf diese Weise bewegen wir uns auf der Präferenzskala nach oben. Es ist dabei zu beachten, dass die Richtung dieser Skala entgegengesetzt zu "normal" ist, d. h. je weiter in die Zukunft auf der Zeitachse, desto kleiner die Werte.

⁸ Das ist ja auch der Titel, "Das Handeln als Tausch", des 4. Unterkapitels des 4. Kapitels seines Buches. (ebd.)

Das oben zitierte Fragment der Überlegungen von Mises beweist, dass er den Wert eines Bedürfnisses mit der Dringlichkeit seiner Befriedigung identifiziert. Abgesehen von einem gewissen Widerspruch, der hier im Zusammenhang mit dem Wert der sogenannten Güter höherer Ordnung (indirekte Güter) und dem eigentlichen Problem der Vergleichbarkeit des Wertes solcher Güter besteht, sind zwei Fragen zu klären, nämlich die Bedeutung des Begriffs "Bedürfnis" selbst und die Skala des Wertes von Bedürfnissen, die nach Mises jeder Mensch hat und die den Wert von Gütern bestimmt.

Beginnen wir mit der Bedürfnis. Die Bedeutung dieses Begriffs wurde von keinem der "Väter" der Österreichischen Schule definiert; weder von Menger noch von Mises. Menger (1871, S.32) weist nur auf die Quellen der Bedürfnisse hin, die in unserer Natur wurzeln, und stellt fest, dass sich die Sorge um ihre Befriedigung darin manifestiert, dass man alle dafür notwendigen Güter beschaffen muss. Denn wenn der Mensch alle notwendigen Güter zur Verfügung hat, dann hängt die Befriedigung dieser Bedürfnisse ausschließlich von ihm ab. Dies steht im Einklang mit seiner früheren Aussage (ebd., S.8), dass der Erfolg, was die Befriedigung von Bedürfnissen betrifft, jederzeit gesichert ist, wenn wir über die zu ihrer unmittelbaren Befriedigung notwendigen Güter verfügen.

Bei der weiteren Betrachtung der Frage der menschlichen Bedürfnissen stellt Menger u.a. fest (Menger 1871, S. 38-39): „Wenn wir die Menschen bei der auf die Befriedigung ihrer Bedürfnisse in kommenden Zeiträumen gerichteten vorsorglichen Thätigkeit beobachten, können wir denn auch leicht wahrnehmen, dass sie, fern davon die Entwicklungsfähigkeit ihrer Bedürfnisse ausser Acht zu lassen, vielmehr auf das Eifrigste bemüht sind, dieser letzteren Rechnung zu tragen. Wer eine Vermehrung seiner Familie, oder eine höhere gesellschaftliche Stellung zu erwarten hat, wird bei dem Baue und der Einrichtung von Wohngebäuden, bei der Anschaffung von Wagen u. dgl. Gütern von grösserer Dauerhaftigkeit mehr auf die Steigerung seiner Bedürfnisse in kommenden Zeiträumen gebührende Rücksicht nehmen und der Regel nach, so weit seine Mittel reichen, nicht nur in einer einzelnen Beziehung, sondern in Bezug auf seinen Güterbesitz überhaupt, den höheren Ansprüchen der Zukunft Rechnung zu tragen suchen.“

Aus dieser Passage könnte man schließen, dass Menger Bedürfnisse als etwas behandelt, das nicht vom Willen einer bestimmten Person abzuhängen scheint, sondern höchstens eine Nebenwirkung seiner anderen Handlungen (Vergrößerung der Familie) oder das Auftreten von Umständen ist, unter denen seine Teilnahme im Wesentlichen passiv ist (sozialer Aufstieg). Ähnlich ist es mit der Frage nach der Fähigkeit, diese Bedürfnisse zu befriedigen; denn Menger scheint anzudeuten, dass es nicht das Individuum ist, das entscheidet, ob es angesichts der Aussicht auf Familienerweiterung oder Beförderung versuchen wird, die notwendigen Ressourcen zu erwerben, um der Gelegenheit gerecht zu werden, sondern dass die verfügbaren Ressourcen bestimmen, ob und welche dieser Bedürfnisse befriedigt werden. Wir werden im weiteren Verlauf auf dieses Thema zurückkommen.

In Erweiterung des Menger'schen Ansatzes zur Frage der Bedürfnisse definiert Mises den Begriff auch nicht, noch stellt er die äußerliche Natur seiner Quellen in Frage. Er

fügt lediglich eine Skala von Bedürfnissen hinzu, die seiner Meinung nach jeder Mensch besitzt. Das Vorhandensein einer solchen Skala soll nach Mises dazu führen, dass der Mensch zuerst die dringlichsten, d.h. die höchstwertigen Bedürfnisse befriedigt und erst dann die weniger dringlichen, d.h. die Bedürfnisse von geringerem Wert.

Zu diesem Thema ist anzumerken, dass, solange es sich um ein allgemeines Thema handelt, die Angelegenheit offensichtlich ist. Denn niemand bestreitet, dass die Versorgung des Körpers mit ausreichend Nahrung und Wasser eine Voraussetzung für das Überleben ist. Das Gleiche gilt für die Güter, die zum Schutz des Organismus vor extrem widrigen Bedingungen und atmosphärischen Erscheinungen notwendig sind. Bedürfnis bedeutet in diesem Fall "das, was zum Überleben notwendig ist" (Englisch: necessity). Es ist ein Begriff, der eher als Fachbegriff aus dem Bereich der Wissenschaft vom Menschen als biologischem Organismus einzuordnen ist. Der Zustand einer solchen Notwendigkeit wird durch den englischen Begriff need ausgedrückt. In Bezug auf die so verstandenen Bedürfnisse kann man von einer Wertehierarchie oder besser - von einer Hierarchie der Wichtigkeit sprechen. An erster Stelle in dieser Hierarchie stehen dann sicher Nahrung und Wasser, dann wahrscheinlich irgendeine Art von Kleidung und Unterkunft, je nach den örtlichen klimatischen Bedingungen, und am Ende verschiedene Arten von Vergnügen, die leicht aufgegeben werden können.

Das Problem taucht jedoch sofort auf, wenn wir zu den Einzelheiten übergehen, wenn wir also fragen, was sich unter dem Begriff Nahrung, Kleidung, Wohnung usw. verbirgt. Es bedarf keines besonderen Nachweises, dass Hunger und Durst auf verschiedene Weise gestillt werden können. Es ist zwar unbestreitbar, dass es ein objektives Bedürfnis gibt, dem Körper eine bestimmte Anzahl von Kalorien in Form von Nahrung und Flüssigkeit zuzuführen, aber es liegt immer im Ermessen der betreffenden Person, ob dieses Bedürfnis entweder mit persönlich gesammelten Beeren und Wasser aus einem Bach oder mit Chateaubriand und Markenrotwein, bestellt in einem eleganten Restaurant, befriedigt wird⁹. Sie ist es, die die Art und Weise der Befriedigung ihres Hungers wählt, d.h. das, was sie dazu wirklich braucht, und sie ist es, die die Konsequenzen einer solchen Wahl in Form von notwendigen Verhaltensweisen trägt, die diese Entscheidung in die Tat umsetzen. Wenn sie beschließt, dass Beeren aus dem nahegelegenen Wald ausreichen, um ihren Hunger zu stillen, ist die Anstrengung, die erforderlich ist, um ein solches Bedürfnis zu befriedigen, eine andere als die, die sie aufbringen muss, um das Bedürfnis nach einem Abendessen in einem Restaurant zu befriedigen.

Ein eher banales Beispiel wurde oben verwendet, um das diskutierte Problem zu schärfen. Tatsächlich müssen aber alle menschlichen Bedürfnisse in die Kategorie einbezogen werden, die im Englischen durch den Begriff "wants" repräsentiert wird. Denn gerade der Wille eines jeden Menschen, sein "Wollen", bestimmt, was er in einem bestimmten Augenblick für notwendig hält und welche Mittel er dafür einsetzen will, und was er unabhängig von der objektiven Notwendigkeit auf eine nähere oder fernere

⁹ unter der selbstverständlichen Voraussetzung, dass es in der Gegend ein Restaurant gibt, das Chateaubriand serviert und dass die betreffende Person davon weiß.

Zukunft verschoben wird. Während wir vielleicht zustimmen, dass es eine Hierarchie der Bedürfnisse im Sinne von Notwendigkeiten gibt (Engl. needs, necessities), haben Bedürfnisse im Sinne von „wants“ sicherlich keine solche Hierarchie. Hier sind die Umstände und die damit verbundenen Emotionen wichtiger, was von den Manipulatoren der Werbung und des Marketings skrupellos ausgenutzt wird. Wenn wir uns wieder auf das oben zitierte Beispiel beziehen, muss der Wahl eines Abendessens in einem eleganten Restaurant durch einen Mann mit bescheidenem Einkommen nicht die Zahlung aller laufenden Verpflichtungen für Miete, Energie, Wasser usw. vorausgehen, wie es die "normale" Wertehierarchie aus Maslows Theorie nahelegen würde. Beispiele für Entscheidungen, die sowohl der privat anerkannten als auch der öffentlich verkündeten Werteskala einer bestimmten Person völlig widersprechen, könnten unendlich vervielfacht werden. Die Werteskala als etwas Unveränderliches zu bezeichnen, ist daher eine der Schwächen der Herangehensweise der Österreichischen Schule an die Frage der Bedürfnisse und der damit verbundenen Werttheorie.

Zusätzlich zu diesen Fragestellungen ist es erwähnenswert, dass Mises den Wert eines Bedürfnisses mit der Dringlichkeit seiner Befriedigung gleichsetzt. Seiner Ansicht nach ist der Wert eines Bedürfnisses umso größer, je dringlicher es ist. Trotz des ausdrücklichen Hinweises, dass die Beurteilung eines so verstandenen Wertes die Reihenfolge der Präferenzen der Menschen und ihre Abfolge widerspiegelt und nicht eine Messung ihrer Größe oder Wichtigkeit ist, kann eine solche Haltung zu Verwirrung führen. Nehmen wir zum Beispiel an, dass wir auf der Skala der Dringlichkeit des Bedürfnisses heute eine Krawatte und in einem Monat ein Auto zu kaufen haben. Nach Mises' Ansatz müssten wir also konstatieren, dass die Krawatte für uns von größerem Wert ist als das Auto. Würde das nicht viele der Zuhörer verwirren, und würden sie eine Erklärung hören wollen, was wir damit zu sagen versuchen?

5.4 Der Wert im ökonomischen Personalismus

Einige Vertreter des ökonomischen Personalismus, der, wie erwähnt, weitgehend auf dem Ansatz der Österreichischen Schule basiert, modifizieren die Werttheorie der Österreichischen Schule in einigen Punkten. Ein Beispiel dafür ist O'Boyle (2008, S. 18), der schreibt¹⁰, dass der Tauschwert ein objektiver Teil der Information und der Gebrauchswert ein subjektives Gefühl einer Person ist. Er stellt dann fest, dass für jede am Tauschprozess beteiligte Person der Gebrauchswert (das, was man erhält) größer

¹⁰ "Exchange value is an objective piece of information. Use value, on the other hand, is a subjective human experience. For every one of the persons involved, use value (what is gotten) must be greater than exchange value (what is given up). Without that gain, the exchange cannot be carried out. However, without a limit to the extent of that gain and its origins, some persons in the exchange process are able to take more than their due while others are left with less. Conventional economics brushes aside the problem of exploitation and victimization with the invisible hand argument. Every economic agent in the pursuit of his/her own self-interest serves the good of all through the invisible hand of the market. Introducing justice into economic affairs is unnecessary and threatens the value-free nature of conventional economic science. Personalist economics rejects the invisible hand on grounds that its appeal to magic and rhetoric is no substitute for the call of justice to reason and substance. Personalist economics accepts a value-laden economics as the price for aligning the study of economics more closely with economic reality."

sein muss als der Tauschwert (das, was man im Gegenzug gibt), denn ohne diesen Gewinn [aus der Wertdifferenz] könnte der Tausch nicht stattfinden. Dann fügt er hinzu, dass einige Menschen im Tauschprozess mehr bekommen, als ihnen zusteht, während andere weniger bekommen, und die konventionelle Ökonomie, das heißt der Mainstream, versucht, dieses Problem der Ungerechtigkeit unter den Teppich zu kehren und sich hinter der "unsichtbaren Hand des Marktes" zu verstecken, womit dieser Autor nicht einverstanden ist.

Zu dieser Aussage ist anzumerken, dass, wenn man dem Autor zustimmen würde, dass der Tauschwert eine objektive und der Gebrauchswert eine subjektive Kategorie ist, sich sofort ein logischer Widerspruch ergibt. Denn in einem solchen Fall kann man auf keinen Fall zu der Kategorie des Gewinns kommen, der die Differenz zwischen dem einen und dem anderen Wert ist. Denn diese Werte gehören zu zwei verschiedenen Welten: Der Tauschwert gehört zur Welt der objektiven Maße, der Gebrauchswert zur Welt der subjektiven Gefühle. Das Schreiben über Profit und Ausbeutung wird unter diesen Bedingungen sinnlos. Während also bei Menger und Mises der subjektive Gewinn noch als ein bestimmter Abstand dieser beiden Größen auf der subjektiven Werteskala (Präferenzskala) betrachtet werden konnte, ist bei O'Boyle ein solcher Vergleich gar nicht möglich.

Ein weiteres Problem mit dem Wert erscheint im Werk einer anderen Vertreterin der personalistischen Strömung, Gloria Zuniga. Unter Berufung auf Mengers Definition des ökonomischen Wertes stellt sie dann fest¹¹ (Zuniga 2001, S. 155): "Aber das Individuum kann sich in seinem Werturteil irren, so dass es einem Ding einen Wert zuschreibt, das in Wirklichkeit sein gegenwärtiges, dringendes Bedürfnis nicht befriedigen wird oder kann. Die Wahrheit ökonomischer Werturteile wird also durch die Fakten über die Sache bestimmt, die dafür sorgen, dass sie das relevante Bedürfnis, das der Akteur erwartet, befriedigen kann." Wie man sehen kann, besteht hier wiederum das Problem des Widerspruchs zwischen der subjektiven Wahrnehmung vom Wert, das von Natur aus nicht der Bewertung durch andere unterliegt, und dem Urteil über die Gültigkeit einer solchen Bewertung.

5.5 Wert in der personalistischen Ökonomie

Es besteht kein Zweifel daran, dass das Erreichen eines jeden Ziels intellektuelle, physische und mentale Anstrengungen erfordert, also das, was Mises als Handeln bezeichnet. Der Handlung selbst muss jedoch immer ein Akt der Wahl vorausgehen, dessen Wesen darin besteht, eine Option zu wählen und ihr Gegenteil abzulehnen. Die personalistische Werttheorie geht davon aus, dass sich jeder Mensch immer zuerst die Frage stellt, ob es sich lohnt, sich anzustrengen, um das Ziel zu erreichen, das ihm in den Sinn gekommen ist oder das ihm jemand vorgeschlagen hat, und erst wenn die

¹¹ But the subject may be wrong in his value judgment such that he attributes value to a thing that, in fact, will not or cannot satisfy his present, urgent want. The truth of economic value judgments is settled, then, by those facts about the thing that make it the case that it can satisfy the relevant want as expected by the agent."

Antwort auf diese Frage positiv ausfällt, erscheint Wert als ökonomische Kategorie. Dieser Begriff bezieht sich jedoch nicht auf die Eigenschaft einer einzelnen materiellen oder immateriellen Sache, sondern betrifft das Verhältnis der subjektiven Bedeutung zweier Dinge. Auf der einen Seite dieser Beziehung steht ein materielles oder immaterielles Ziel, das man erreichen will, und auf der anderen die erforderlichen Opfer der eigenen Zeit, Kraft und Ressourcen, ohne die dieses Ziel nicht erreicht werden kann. Die Entscheidung, das Ziel zu verfolgen, ist gleichbedeutend mit der Erkenntnis, dass das Ziel es wert ist, ein solches Opfer zu tragen. Für die Entstehung des so verstandenen Wertes ist es unerheblich, ob das Ausmaß dieses notwendigen Opfers zum Zeitpunkt der Entscheidung genau bekannt ist oder nicht.

Sowohl beim Tausch als auch beim Kauf ist die Sache relativ einfach: Auf der einen Seite steht das Gut, das wir erhalten, auf der anderen Seite das, was wir aufgeben, um das erstere zu erhalten. Nachdem der Tausch abgeschlossen ist, bestimmt das, was wir aufgegeben haben, den realen und eindeutig quantifizierbaren Wert dessen, was wir als Gegenleistung erhalten haben.

Da jede Wahl einer Alternative automatisch den Verzicht auf die entgegengesetzte Option bedeutet, wird der Wert dessen, was gewählt wurde, durch den Wert dessen bestimmt, was zu diesem Zweck geopfert wurde. Daher ist die von einer Person gewählte Option immer wert, diejenige zu opfern, die sie abgelehnt hat. Soll das heißen, dass wir weniger wertschätzen, was wir aufgeben, und mehr, was wir verfolgen, wie die Österreicher behaupten, und dass das Erreichen des Ziels uns einen subjektiven, psychischen Gewinn, d.h. eine Wertsteigerung beschert?

Die Annahme der Auffassung der Österreichischen Schule führt, wie oben dargelegt, zu verschiedenen terminologischen und logischen Unbeholfenheit und Problemen. Dies ist jedoch nicht der einzige Grund, der gegen diesen Ansatz spricht. Ein zweiter Grund ist die Unanwendbarkeit des "österreichischen" Wertbegriffs auf Ziele, die über den Austausch von Marktgütern hinausgehen. Und doch ist es unbestreitbar, dass Menschen nicht nur den Gütern, die Gegenstand des wirtschaftlichen Austauschs sind, Wert beimessen, sondern auch immateriellen Zielen, einschließlich solcher, die keine Verbindung zu irgendwelchen Gütern oder Dienstleistungen haben. Beispiele für Letzteres können der Wunsch sein, eine Meisterschaft in einer Sportart zu erreichen, eine Fremdsprache zu beherrschen oder eine Frau oder einen Mann zu ergattern. Aus diesen Gründen vertritt die personalistische Ökonomie die Auffassung, dass der Wert eines jeden Ziels in jedem Fall durch das Ausmaß an Opfern bestimmt wird, die man dafür erbringt oder erbringen muss, um es zu erreichen. In diesem Sinne kann z.B. die Besteigung des K2 im Winter für den Bergsteiger einen Wert von mehreren hunderttausend Euro haben, die er aufwenden muss, um alles zu kaufen, was zum Erreichen seines Ziels notwendig ist, zuzüglich der nicht quantifizierbaren persönlichen körperlichen Anstrengung und gesundheitlichen Schäden, die während des Aufstiegs entstehen

Im Akt des Markttausches haben wir es immer mit einer Situation zu tun, in der es um zwei Güter geht: dasjenige, das man erhalten will und dasjenige, das man im Gegenzug geben muss. Hier gibt es also keine große Schwierigkeit, zu erkennen, dass der Wert des erhaltenen Gutes eindeutig durch den Wert dessen bestimmt wird, was im Austausch gegeben wird. Wenn es um den Kauf von Gütern geht, ist das Maß für den Wert des gekauften Gutes natürlich die in Geldeinheiten ausgedrückten Gesamtkosten des Kaufs.

Es ist jedoch zu bedenken, dass der Kauf auf dem Markt oder der direkte Tausch (Barter) nur einer von zwei Wegen ist, die zum Besitz eines bestimmten Gutes führen können. Der zweite Weg ist eine Eigenerstellung. Wenn also jemand zu einem bestimmten Zeitpunkt auf dem Markt ist und die Absicht hat, ein Gut zu kaufen, bedeutet das, dass er bereits zwei Entscheidungen getroffen hat: Erstens hat er entschieden, dass es sich überhaupt lohnt, die Mühe zu machen, das Gut zu erwerben, und zweitens hat er den Markttausch als besseren Weg als die Alternative gewählt. Wert entsteht also nicht, wenn ein Marktteilnehmer in einem Akt des Markttausches etwas aufgibt, das er nach den Österreichern weniger wert ist als das, was er dafür erhält, sondern bereits dann, wenn er entscheidet, dass er das betreffende Gut braucht und sich dementsprechend verhält, ohne noch genau zu wissen, was er dafür opfern muss.

Der Begriff des Wertes wird hier also als die Größe des Opfers verstanden, das von denjenigen gebracht wird, die irgendein Ziel erreichen wollen. Es handelt sich also nicht um eine Kategorie, die sich nur auf Güter bezieht, die auf dem Markt ausgetauscht werden, sondern um eine Kategorie, die sich auf jedes Bedürfnis beziehen muss, das jemand befriedigen will, unabhängig davon, ob es von ihm selbst oder durch Marktaustausch befriedigt wird und ob das Bedürfnis materielle oder immaterielle Güter oder nicht messbare Zwecke betrifft (z.B. Besteigung des Mount Everest, Beherrschung einer Fremdsprache oder Gewinnung der Sympathie einer ausgewählten Person). In jedem Fall setzt die Erreichung des Ziels voraus, dass die entsprechenden Anstrengungen unternommen werden, d.h. dass so viele Opfer gebracht werden, wie zur Erreichung des Ziels erforderlich sind.

Damit der Wert erscheint, ist es unerheblich, ob die Größe eines solchen Opfers zum Zeitpunkt der Entscheidung bekannt und quantifizierbar ist oder nicht. In jedem Fall kommt es nur darauf an, dass der Entscheidungsträger zu einem bestimmten Zeitpunkt entschieden hat, dass es sich lohnt, ein solches Opfer zu bringen, um das gewählte Ziel zu erreichen, und dann das tut, was notwendig ist, um es zu erreichen. Der Wert entsteht immer dann, wenn die Entscheidung getroffen wird, dass ein bestimmtes Bedürfnis zu befriedigen ist.

Das Maß für den Wert eines jeden Ziels ist, wie bereits erwähnt, das notwendige Opfer, um es zu erreichen. Im Falle von auf dem Markt gekauften Waren sind dies die Gesamtkosten des Kaufs einer bestimmten Ware, d.h. sowohl der Preis als auch alle Begleitkosten, die notwendig sind, damit die Ware in das Eigentum des Käufers übergeht. Letztere machen oft einen bedeutenden Teil dieses Wertes aus. Bei Gütern, die für den Eigenbedarf hergestellt werden, wird dieser Wert dagegen durch die Art,

Menge und Qualität der unternommenen Anstrengungen und die Zeit, die für den Erwerb einer bestimmten Menge benötigt wird, bestimmt. In diesem Fall ist es schwieriger, diesen Wert genau zu bestimmen, aber - zumindest im Prinzip - ist es möglich, weil es auf beiden Seiten der Beziehung zwischen den zu erzeugenden Gütern und den erforderlichen Inputs einige physikalische Größen gibt. Tatsächlich lässt sich sogar die körperliche und geistige Anstrengung, die in die Produktion solcher Güter für den Eigenbedarf gesteckt wird, in verlorenen Kalorien berechnen, ganz zu schweigen von der aufgewendeten Zeit und den eingesetzten materiellen Mitteln, die sich immer in konkreten physikalischen Einheiten ausdrücken lassen. Kein vernünftiger Mensch würde das natürlich tun, aber das bedeutet nicht, dass solche Waren keinen Wert haben.

Am schwierigsten zu bestimmen ist der Wert von immateriellen Zielen, wie z. B. das Beherrschen einer Fremdsprache, das Erklimmen eines Berggipfels, eine Alleinreise um die Welt oder die Eheschließung. Das macht aber nicht viel aus, denn auch in einem solchen Fall wird der Wert eines solchen Ziels durch alles bestimmt, was jemand opfern musste, um es zu erreichen, sowohl messbar als auch nicht messbar.

Daraus folgt, dass der Wert in der personalistischen Ökonomie nicht irgendeine Entität ist, die als Ergebnis menschlicher Aktivitäten (z.B. eines Produktionsprozesses) entsteht und die vom Moment ihrer Entstehung an mit dem Produkt dieser Aktivitäten verbunden ist, mit ihm zirkuliert und der Teilung unterliegt, wie es die Verfechter der laboristischen Theorie wollen. Es ist auch nicht nur ein subjektives Gefühl der Wichtigkeit oder Dringlichkeit der Befriedigung eines Bedürfnisses, das auf irgendeiner Präferenzskala angesiedelt ist, wie es die Verfechter der österreichischen Schule der Ökonomie wollen. Denn Wert hat sowohl eine objektive als auch eine subjektive Seite.

Der objektive Charakter des Wertes ergibt sich aus der Tatsache, dass es möglich ist, alle Opfer, die zur Erreichung des gewählten Ziels gebracht werden, eindeutig zu bestimmen - zumindest im Prinzip - unabhängig davon, ob und in welchem Umfang sie realisiert, inventarisiert und gemessen wurden. Das Gleiche gilt für Ziele, die noch nicht erreicht sind, nach denen die Person aber strebt. In einem solchen Fall ist es auch möglich - zumindest prinzipiell - alle bereits getätigten und noch zu tätigenen Aufwände zu ermitteln, um dieses Ziel zu erreichen. Solange die Aktionen andauern, behält das Ziel seinen so verstandenen objektiven Wert. Dieser Wert wird quantifiziert, wenn das Ziel erreicht ist. Auf der anderen Seite führt die Beendigung von Handlungen zu einem früheren Zeitpunkt dazu, dass dieses Ziel seinen Wert verloren hat und alle bisher getätigten Aufwände sinnlos geworden sind.

Die subjektive Natur des Wertes hingegen manifestiert sich darin, dass nicht alle Menschen erkennen, dass das von jemandem gesetzte Ziel die dafür notwendigen Opfer wert ist, und deshalb nicht bereit sind, es zu verfolgen. Außerdem kann der Entscheidungsträger selbst im Nachhinein feststellen, dass das was er erreicht hat, die Opfer nicht wert war, die er gebracht hat. Dies ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass das Ziel mit einem solchen Aufwand an Mühe, Ressourcen und Zeit erreicht wurde und dass dies sein objektiver Wert war.

Literatur

Aristoteles (Politik) <https://www.projekt-gutenberg.org/aristote/politik/chap002.html>,
Zugang 17.12.2020

Blaug M. (2000) Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Debreu G. (1987), Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. Yale University Press, New Haven and London,

Locke J. (1691), Some Considerations of the Consequences of lowering the Interest, and raising the Value of Money. In a Letter sent to a Member of Parliament, in the Year 1691. W: The Works of John Locke in Nine Volumes, London: Rivington, 1824 12th ed., Vol. 4.

Marx K. (1867) Das Kapital. Kritik der politischen Oekonomie. Erster Band, Verlag von Otto Meissner, Hamburg.

Meikle S. (2000) Aristotle on Money. [w:] What is Money? Edited by John Smithin, Routledge.

Menger C. (1871), Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Erster allgemeiner Theil. Wilhelm Braumüller, Wien

Mises L. (2007), Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii. Przełożył Witold Falkowski. Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.

O'Boyle E. J. (2008), Principles of Personalist Economics . A Critical Examination of Human Persons as Economic Agents. Mayo Research Institute.

Smith A. (1981), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Reprint, originally published by Oxford Clarendon Press 1979, Liberty Classics, Indianapolis

Zuniga G. (2001), What Is Economic Personalism? A Phenomenological Analysis. Journal of Markets & Morality 4, no. 2 (Fall 2001).